

QUEEN
HF
1479
.I5714
1996/97
v.16

16

**Produits et services médicaux
et de santé**

Stratégie canadienne pour le commerce international

1996-1997



Equipe Canada • Team Canada

Stratégie canadienne pour le commerce international

La Stratégie comprend un **Aperçu** présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de **stratégies sectorielles** accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

Aperçu

- | | |
|---|---|
| 1. Technologies de fabrication de pointe | 14. Industrie forestière |
| 2. Aérospatiale et défense | 15. Technologies de l'information et télécommunications |
| 3. Agriculture, aliments et boissons | <i>Aperçu</i> |
| 4. Arts et industries culturelles | <i>Matériel et services de télécommunications</i> |
| 5. Automobile | <i>Produits logiciels, services informatiques et nouveaux médias</i> |
| 6. Bio-industrie | <i>Géomatique</i> |
| 7. Services commerciaux, professionnels et d'éducation | <i>Ordinateurs, matériel périphérique et instruments</i> |
| 8. Produits chimiques, matières plastiques, matériaux de pointe | <i>Composants électroniques</i> |
| 9. Produits et services de construction | 16. Produits et services médicaux et de santé |
| 10. Biens de consommation | <i>Appareils médicaux</i> |
| <i>Vêtement</i> | <i>Produits pharmaceutiques</i> |
| <i>Textiles</i> | <i>Soins de santé</i> |
| <i>Chaussure</i> | 17. Métaux, minéraux et équipement, services et technologies connexes |
| <i>Articles de sport</i> | 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie |
| <i>Bateaux de plaisance et équipement connexe</i> | 19. Matériel et technologies d'exploitation des ressources |
| <i>Outils, quincaillerie et articles ménagers</i> | <i>Technologies, machines et équipement agricoles</i> |
| <i>Meubles résidentiels</i> | <i>Technologies océanographiques et maritimes</i> |
| <i>Meubles commerciaux et meubles pour établissements publics</i> | 20. Industrie spatiale |
| <i>Articles-cadeaux et articles d'artisanat</i> | 21. Tourisme |
| 11. Équipement et services de production d'électricité | 22. Matériel de transport urbain et ferroviaire |
| 12. Industrie de l'environnement | |
| 13. Poissons et fruits de mer | |

Pour obtenir d'autres exemplaires de l'Aperçu ou des exemplaires des stratégies sectorielles, composer le 1-800-267-8376.

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1996
N° au cat. C2-226/17-1996F ISBN 0-662-80768-5

Also available in English under the title Medical and Health-care Products and Services.

TABLE DES MATIÈRES

Queen
KF
1479
.I5714
1996/97
v.16

Appareils médicaux	1
Produits pharmaceutiques	6
Soins de santé	10

Industry Canada
Library - Queen

NOV - 4 1996

Industrie Canada
Bibliothèque - Queen

Colombie-Britannique Yukon
Saskatchewan Terre-Neuve
Québec Nouveau-Brunswick
Manitoba Nouvelle-Écosse
Île-du-Prince-Édouard Alberta
Territoires du Nord-Ouest Ontario

Le secteur des appareils médicaux regroupe des entreprises qui offrent un vaste éventail de produits utilisés pour le diagnostic et le traitement d'affections diverses : matériel médical, chirurgical et vétérinaire; appareils orthopédiques; prothèses; matériel électromédical et dentaire; trousse de diagnostic, réactifs et matériel connexe.

Situation intérieure

- Quelque 800 fabricants emploient plus de 17 000 personnes.
- Environ 90 p. 100 des entreprises appartiennent à des intérêts canadiens.
- Les trois quarts des entreprises comptent moins de 50 employés.
- Création d'associations sectorielles régionales, de l'Association canadienne des fabricants d'équipement médical et d'un certain nombre d'associations multisectorielles connexes (par exemple Association canadienne de technologie de pointe et Électro-Fédération Canada Inc.).
- Production : 1,8 milliard de dollars (1993).
- Consommation : 3,3 milliards de dollars (1993).
- Le marché intérieur, qui fait face à des mesures de limitation des coûts, est dominé par des multinationales, pour la plupart américaines.
- Valeur ajoutée limitée et peu de mandats mondiaux de production pour les filiales de multinationales.
- Importations : 1,7 milliard de dollars en 1993.
- Exportations : 538 millions de dollars en 1993.
- Principaux marchés : États-Unis et Europe.
- Marchés propices à une expansion des exportations canadiennes : Mexique, Amérique latine, Asie, dont le Japon.

Le Canada a fait ses preuves dans les domaines suivants :

- soins cardio-vasculaires : par exemple appareils valvulaires, stimulateurs cardiaques, cathéters et électrocardiographie;
- diagnostic *in vitro* : pour diagnostiquer, par exemple, le cancer, l'hépatite et les maladies transmissibles sexuellement;

- logiciels de radiothérapie et de planification des traitements;
- imagerie médicale : par exemple imagerie tridimensionnelle, systèmes d'archivage, tomodensitomètres à ultrasons;
- appareils orthopédiques, prothèses, orthèses : par exemple membres myoélectriques;
- appareils et accessoires fonctionnels et soins à domicile : par exemple appareils d'aide au déplacement, dialyse péritonéale;
- soins dentaires : par exemple stérilisateur à vapeur haute vitesse, implants dentaires et autres appareils.

En outre, certains fabricants de fournitures jetables réussissent à faire des incursions importantes sur les marchés étrangers grâce à la qualité ou à la conception exceptionnelle de leurs produits ou à l'efficacité de leurs procédés.

Succès à l'étranger

- Hausse de 21 p. 100 des exportations entre 1990 et 1993.
- Importantes augmentations du ratio exportations-importations dans certains sous-secteurs entre 1990 et 1993 : produits diagnostiques (60 p. 100), appareils et fournitures (20 p. 100), imagerie (19 p. 100), orthopédie (9 p. 100) et appareils de réadaptation (6 p. 100).

Principaux marchés du Canada et régions où l'expansion des exportations canadiennes est le plus probable.

- En 1993, le marché américain s'élevait à 38,2 milliards de dollars américains et celui d'Europe de l'Ouest, à 26,6 milliards. Bien qu'arrivés à maturité et de plus en plus soumis à des pressions visant à limiter les coûts, ces marchés demeurent les principaux débouchés pour de nombreuses sociétés canadiennes et représentent la principale destination de leurs exportations.

- Les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon représentent près de 90 p. 100 du marché mondial des appareils médicaux.

- Le Mexique et les marchés les plus vigoureux d'Amérique du Sud, soit le Chili, le Brésil et l'Argentine, commencent à attirer l'attention des sociétés canadiennes, même si la crise monétaire au Mexique a ralenti leur entrée sur ce marché. En 1993, le marché argentin des appareils médicaux a augmenté de 10 p. 100 pour atteindre 270 millions de dollars américains, alors que celui du Chili atteignait 208 millions, en progression de 12 p. 100. Bien que l'on ne possède aucune donnée sur la croissance du marché brésilien, ce dernier était évalué à 816 millions de dollars en 1993.

- Les taux de croissance annuelle des marchés asiatiques étaient d'environ 8 p. 100 entre 1985 et 1989, mais ils ont atteint 18 p. 100 entre 1991 et 1993 et une valeur estimative de 22 p. 100 en 1994-1995, ce qui est trois fois plus que les taux de croissance dans les pays industrialisés. Voici quelques exemples de taux de croissance du marché des appareils médicaux par pays pour 1993 : Taïwan, 15 p. 100; Corée, 18 p. 100; Chine, 23 p. 100; Thaïlande, 24 p. 100; Inde, 15 p. 100. Les fabricants canadiens d'appareils médicaux ne sont pas encore très présents sur ces marchés.

Les facteurs de réussite sont les suivants.

- **Réglementation** : la *Loi sur les aliments et drogues* permet aux fabricants canadiens d'exporter leurs produits conformément aux lois du pays importateur, que le processus d'homologation au Canada soit terminé ou non; cette disposition favorable aux exportations a poussé certaines entreprises étrangères à s'installer au Canada pour ensuite exporter leur production. Cependant, si la fabrication n'est pas destinée à l'exportation, les changements prévus à la réglementation (recouvrement des coûts et mise en œuvre d'un système réglementaire fondé sur les risques) pourraient entraîner une augmentation de l'ensemble des coûts que doivent engager les entreprises qui vendent leurs appareils au Canada.

- **Infrastructure de recherche** : le Canada dispose d'installations de recherche de calibre mondial dans les facultés de médecine, les hôpitaux universitaires et autres établissements, et possède une excellente infrastructure pour effectuer des essais cliniques. C'est le secteur

des soins de santé qui investit le plus dans la recherche et le développement (R-D) au Canada, après celui des télécommunications. Les dépenses en R-D dans le domaine de la santé ont augmenté de 14 p. 100 par an, en moyenne, entre 1988 et 1991.

- **Politique fiscale favorable à la R-D** : les lois fiscales canadiennes attirent les entreprises qui veulent tirer avantage de leurs investissements en R-D.

Contexte international

Parmi les tendances du marché, mentionnons :

- une croissance de 7 p. 100 du marché mondial des appareils médicaux en 1993 (qui a atteint 92,9 milliards de dollars américains); même taux de croissance annuelle prévu pour plusieurs années à venir; dans certains segments, le taux devrait dépasser 20 p. 100.

Marchés des pays industrialisés en 1993 (part du marché mondial) (en milliards de dollars américains)

États-Unis	38,2 (41 %)
Europe de l'Ouest	26,6 (29 %)
Japon	16,7 (18 %)
Canada	2,5 (3 %)

Marchés des pays en développement en 1993 (en millions de dollars américains)

Brésil	816
Chine	750
Corée	730
Mexique	615
Taïwan	480
Inde	475
Argentine	270
Thaïlande	205

Principales tendances à l'échelle internationale

- limitation des coûts
- croissance économique dans les pays en développement
- changements démographiques (c'est-à-dire vieillissement de la population)
- augmentation des soins à domicile
- exigences propres à une maladie (par exemple sida, hépatite, cancer)

Tendances dans les différents pays

- Compte tenu des contraintes du marché intérieur, la survie et la croissance du secteur des appareils médicaux doivent reposer essentiellement sur les exportations.
- La part des États-Unis dans le marché mondial devrait être inférieure à 35 p. 100 en l'an 2000, la part des marchés d'Asie et d'Amérique latine prenant de l'ampleur.
- L'UE devrait demeurer un marché important. La mise en place d'un régime réglementaire harmonisé à l'égard des appareils médicaux au sein de l'UE devrait permettre aux sociétés bien préparées de faire homologuer plus facilement leurs produits en Europe.
- On constate un ralentissement de la croissance du marché japonais, qui restera tout de même important. Les fabricants japonais se préoccupent peu du marché des produits destinés aux personnes âgées, des appareils fonctionnels et du matériel de réadaptation, qui sont en pleine croissance, alors que le Canada possède le savoir-faire nécessaire dans ces domaines.
- Certains pays d'Amérique latine, notamment le Chili et l'Argentine, ont affiché une croissance supérieure à la moyenne mondiale. La réduction des droits de douane prévue dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et le bon accueil réservé aux produits canadiens des sociétés déjà établies au Mexique laissent entrevoir que ce marché pourrait constituer un important point de départ pour les sociétés qui veulent se lancer sur les marchés d'Amérique latine.
- Les marchés saoudien et iranien des fournitures et appareils médicaux s'élevaient en 1991 à 200 et 250 millions de dollars américains respectivement (*MediStat*, juin 1993), alors que celui des Émirats arabes unis totalisait 70 millions de dollars en 1993 (*MediStat*,

août 1994). Le Liban et la Jordanie sont en train d'agrandir et de moderniser leurs établissements de santé.

- Le marché sud-africain, désormais plus accessible aux sociétés canadiennes, est évalué à 250 millions de dollars américains et augmente de 5 p. 100 par an (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI]).
- On estime à 30 p. 100 (1995) la croissance du marché polonais des appareils médicaux, constitué en grande partie d'importations (*Clinica*, 18 juillet 1994). La Russie et les nouveaux États indépendants ne se sont pas beaucoup préoccupés des besoins en matière de soins de santé, qui sont nombreux. Les projets de réforme des soins de santé en Pologne et en Hongrie, financés par la Banque mondiale, offrent des débouchés aux exportateurs canadiens de produits et de services médicaux.
- Les prêts de la Banque mondiale dans les domaines de la santé et de la nutrition, qui ont totalisé en moyenne 1,31 milliard de dollars américains par année entre 1991 et 1994, ne cessent d'augmenter. La Banque mondiale et les banques de développement régionales essaient de renforcer la capacité des pays d'élaborer des politiques et de planifier et gérer des programmes de santé. Elles portent une attention particulière à la santé des femmes et à ses conséquences sur la santé et le bien-être des familles, à certaines maladies (en particulier le sida) et au financement et à la gestion du secteur de la santé, y compris des hôpitaux.

Tendances au chapitre de la production internationale

- Les principaux fabricants d'appareils médicaux sont les États-Unis (46 p. 100 de la production mondiale en 1993, soit 42,9 milliards de dollars américains), l'Europe de l'Ouest (29,4 p. 100) et le Japon (17,9 p. 100). Les sociétés américaines ont de plus en plus recours à la fabrication hors-frontières en raison principalement du cadre réglementaire et des coûts de main-d'œuvre.
- Bien que les fabricants japonais d'appareils médicaux exportent peu, ils détiennent 71 p. 100 du marché intérieur.

- Les fabricants d'appareils médicaux de Taïwan, de Corée et du Mexique se tournent maintenant vers les marchés étrangers.

Principaux enjeux

- Réglementation : selon les représentants de ce secteur, le cadre réglementaire est actuellement le facteur le plus important sur le plan de la compétitivité internationale, car il a un effet notamment sur les décisions en matière d'investissement, sur la rapidité de l'entrée sur le marché et sur les coûts engagés par les sociétés canadiennes et les multinationales.
 - Recouvrement des coûts : la mise en place de frais d'utilisation par Santé Canada dans le cadre des compressions du gouvernement fédéral doit s'accompagner d'une plus grande efficacité en matière de réglementation et d'ententes de reconnaissance mutuelle avec les principaux partenaires commerciaux du Canada, afin de compenser l'augmentation des coûts que subissent les fabricants qui vendent leurs produits au Canada.
 - Mise en œuvre d'un système de réglementation fondé sur les risques : cette initiative pourrait entraîner une hausse de l'ensemble des coûts unitaires et un ralentissement de l'entrée de certains produits sur le marché, mais elle devrait faciliter l'harmonisation internationale et la négociation d'ententes de reconnaissance réciproque avec les principaux partenaires commerciaux du Canada.
 - Réglementation à venir sur la qualité, inspirée des normes ISO 9000, au Canada : l'adoption de cette réglementation facilitera la conclusion d'ententes de reconnaissance réciproque, l'harmonisation et l'entrée des entreprises sur les marchés étrangers, mais elle représentera probablement une difficile transition pour nombre de petits fabricants qui auront besoin de formation dans ce domaine.
 - Nécessité de connaître les exigences réglementaires, par exemple les directives de l'UE, sur les marchés cibles.
- Pénétration des marchés établis par rapport aux marchés en développement : équilibrer les efforts de sollicitation de nouveaux marchés en pleine croissance et de maintien d'une présence sur les marchés établis.

- Accès aux ressources, y compris à des partenaires, dans le but de mettre au point et d'exploiter des technologies et d'entrer sur les marchés étrangers.

- Attirer et retenir le capital d'investissement et les mandats de transformation : les petites entreprises ont généralement de la difficulté à attirer les investisseurs, tandis que les filiales de multinationales doivent relever les défis de la rationalisation à l'échelle mondiale.
- Connaissance des débouchés commerciaux et des voies de distribution possibles, en particulier sur les marchés naissants.

Orientation stratégique

En collaboration avec les provinces, les autres ministères et les organismes régionaux, au besoin, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada (IC) conjugueront leurs efforts pour accroître la compétitivité internationale, les exportations et les relations internationales dans les domaines suivants.

Réglementation

- Élaborer, à l'échelle internationale, un régime réglementaire concurrentiel qui puisse servir l'industrie.
- Mener à terme les négociations en vue d'une entente de reconnaissance réciproque avec l'UE sur les méthodes d'évaluation de la conformité des appareils médicaux.
- Inciter l'industrie à adopter des normes en matière de systèmes de contrôle de la qualité.
- Fournir de l'information et dispenser des cours de formation sur les exigences réglementaires étrangères, notamment celles des États-Unis et de l'UE.

Commercialisation internationale

- Préparer et tenir à jour un répertoire des compétences des fournisseurs canadiens dans chaque créneau.

- Faire connaître les fabricants canadiens d'appareils médicaux dans les grands pays industrialisés (États-Unis, UE, Japon) et sur les principaux marchés naissants à des fins d'exportation, d'investissement et d'alliances stratégiques.
- Fournir des renseignements sur le marché japonais des produits de soins à domicile et de réadaptation (y compris les produits destinés aux personnes âgées).
- Diffuser de l'information sur les marchés naissants et les débouchés commerciaux, en particulier sur les marchés d'Asie et d'Amérique latine.
- Faciliter la circulation de l'information portant sur les projets financés par les institutions financières internationales (IFI) dans les pays en développement, où les IFI constituent la principale source de financement des projets d'infrastructure dans le domaine de la santé.

Partenariats stratégiques

- Se servir des associations sectorielles pour fournir de l'information et de la formation à l'industrie. Cela permettra de susciter des réactions collectives à l'égard des débouchés et de certains enjeux, comme les modifications à la réglementation, et de promouvoir des mécanismes de communication efficaces dans ce secteur. Cependant, pour en tirer le maximum d'efficacité, l'industrie doit renforcer ses associations nationales et régionales.
- Promouvoir les alliances stratégiques auprès des petites et moyennes entreprises (PME).
- Utiliser les documents que propose Industrie Canada sur support électronique, notamment *Produits médicaux : Occasions d'alliances stratégiques*, pour créer des liens à l'échelle internationale.

Investissement

- Mettre sur pied des initiatives visant à faire connaître aux PME canadiennes les sources internationales de capital d'investissement.
- Mettre sur pied des initiatives visant à encourager les multinationales à investir davantage dans leurs activités canadiennes, à envisager des mandats d'exportation et de recherche et à conserver les investissements actuels.

Nota : Les chiffres cités dans la présente section sont tirés des rapports suivants de la Health Industry Manufacturers Association de Washington (DC) : *Global Medical Device Market Report: Markets for Health Care Technology Products* (édition révisée de 1994) et *The HIMA Emerging Market Report* (1994).

Le secteur canadien des produits pharmaceutiques englobe des sociétés spécialisées dans la recherche, le développement et la fabrication de produits pharmaceutiques, de médicaments et de produits diagnostiques.

Situation intérieure

- Principaux segments de ce secteur : filiales de multinationales, fabricants de médicaments génériques (et industrie des produits chimiques fins), entreprises spécialisées dans le développement de produits biopharmaceutiques innovateurs et fabricants de médicaments en vente libre.
- Emplois : 22 000 personnes (1993).
- Expéditions : 4,3 milliards de dollars, dont 15 p. 100 à l'exportation (1993).
- Marché intérieur : 6 milliards de dollars en 1994, en hausse de 2,5 p. 100 par rapport à 1993.
- Les exportations ont augmenté rapidement entre 1991 et 1994, passant de 260 à 667 millions de dollars; les expéditions vers les États-Unis ont également progressé pendant cette période, de 48 à 62 p. 100.
- Les importations sont passées de 30 p. 100 du marché en 1991 à 39 p. 100 en 1994, les ingrédients actifs (médicaments de dosage) représentant environ 60 p. 100 des importations.
- Déficit commercial : 1,6 milliard de dollars en 1994, contre 0,9 milliard en 1991.
- Quelque 120 établissements fabriquent ou distribuent un éventail complet de produits pharmaceutiques.
- Plus de 40 p. 100 des entreprises affichent des ventes inférieures à deux millions de dollars, alors que dix sociétés, dont huit multinationales, réalisent des ventes de plus de 100 millions de dollars. Les deux plus grandes sociétés canadiennes, qui fabriquent des produits génériques, figurent parmi les dix principales entreprises au Canada et exportent jusqu'à 40 p. 100 de leur production.

Fabricants de médicaments de marque

- Les fabricants de médicaments de marque sont à l'origine de plus de 85 p. 100 des revenus de vente au Canada.

- Ils financent la plus grande partie de la R-D de nouveaux produits au Canada, qui a pris de l'ampleur à la suite de l'amélioration du climat concurrentiel (par exemple en matière de commerce et de protection de la propriété intellectuelle), mais aussi en raison de la reconnaissance accrue des compétences du Canada en matière de R-D.

- Important soutien accordé aux petites entreprises biopharmaceutiques (par le biais du financement, d'accords de licence, d'ententes de commercialisation et d'autres types de partenariat).

- Nombreuses fermetures d'usines et pertes d'emplois en raison de la rationalisation à l'échelle mondiale, ce qui s'est traduit, dans certains cas, par une capacité de fabrication excédentaire dont les entreprises étrangères ont pu se servir pour la fabrication en sous-traitance.

Fabricants de médicaments génériques

- Segment du marché en pleine croissance en 1994, qui représentait 37 p. 100 des ordonnances exécutées au Canada.

- Les fabricants de médicaments génériques font appel à des technologies concurrentielles pour produire un vaste éventail de médicaments moins coûteux.

- Leur activité traditionnelle est la fabrication de copies de produits pharmaceutiques dont les brevets sont arrivés à échéance.

- Tendence de plus en plus marquée vers l'intégration de l'ensemble des activités, de la fabrication de produits chimiques fins et de médicaments génériques jusqu'à la R-D dans le domaine des médicaments génériques et des produits novateurs.

- Les deux plus grands fabricants canadiens de médicaments génériques se classent parmi les 50 principaux investisseurs en R-D au Canada, tous secteurs confondus. Ces deux entreprises possèdent des entreprises biopharmaceutiques autonomes et des intérêts dans des sociétés ou des coentreprises américaines ou étrangères.

- Le projet de loi C-91 a nui aux exportations de médicaments génériques, car il interdit aux fabricants canadiens de tels produits d'exporter des médicaments sous licence avant qu'ils ne soient vendus légalement au Canada, même si leur brevet est arrivé à échéance dans le pays importateur.

Petites et moyennes entreprises biopharmaceutiques

- Entreprises innovatrices qui dépendent souvent des alliances avec les multinationales pour obtenir un soutien financier.
- Ces PME doivent compter sur différents types d'association pour devenir des entreprises commerciales viables.

Fabricants de médicaments en vente libre

- Ventes annuelles au détail de deux milliards de dollars au Canada.
- Il s'agit essentiellement de filiales de multinationales.
- Petit nombre de mandats d'exportation.

Avantages du Canada

- Universités de niveau supérieur, excellent secteur de recherche scientifique et universitaire, hôpitaux et système de soins de santé remarquables; chef de file de la recherche dans des domaines thérapeutiques spécialisés comme la maladie d'Alzheimer, les maladies cardiovasculaires, les affections du système nerveux central et les maladies de nature génétique.
- Les lois fiscales font du Canada un pays intéressant pour les sociétés qui veulent tirer profit de leurs investissements en R-D.
- Protocoles d'entente en matière de réglementation conclus avec un certain nombre de pays; négociations en cours avec l'UE en vue d'une entente de reconnaissance réciproque.
- Capacité de fabriquer et de transformer des produits de qualité, en raison d'un régime réglementaire avancé et d'un marché à la fois exigeant et soucieux des prix.

Contexte international

- Le marché mondial des médicaments sur ordonnance a totalisé 163 milliards de dollars en 1992-1993.
- On prévoit une croissance de 2 à 3 p. 100 dans les pays industrialisés et des taux plus élevés dans les pays en développement, en particulier en Amérique du Sud, en Asie et en Europe de l'Est.
- Les fabricants de médicaments génériques exportent principalement vers les États-Unis et l'Europe, ces marchés s'ouvrant à la substitution des médicaments génériques.
- Il existe des débouchés dans les pays en développement qui modernisent leur système de santé publique et recherchent des produits de qualité supérieure peu coûteux (l'Afrique du Sud, par exemple).
- Facteurs qui transforment l'industrie tant au Canada qu'à l'échelle mondiale :
 - pressions en faveur de la limitation des coûts;
 - changements démographiques dans les pays industrialisés;
 - explosion de la demande sur les marchés non traditionnels;
 - restrictions sur les prix des médicaments et leur accessibilité (par exemple au moyen de formulaires pharmaceutiques restrictifs, de la substitution de médicaments moins coûteux, de la gestion de l'assurance-médicament et des organismes de gestion intégrée des soins);
 - augmentation de l'incidence des maladies invalidantes ou de longue durée liées au vieillissement et à certaines maladies comme le sida;
 - acceptation de plus en plus généralisée des solutions de remplacement aux médicaments vendus sur ordonnance (par exemple médicaments « naturels », soins préventifs).
- Principaux marchés : États-Unis, Royaume-Uni, Japon, Allemagne, Italie et France.
- Le marché est dominé par les multinationales qui fabriquent des produits de marque aux États-Unis et dans l'UE; les sociétés japonaises ont augmenté leur production depuis dix ans.

- La gestion intégrée des soins et l'arrivée à échéance des brevets de nombreux médicaments vedettes poussent les multinationales à s'orienter davantage vers le développement de produits spécialisés et les produits génériques et à mettre l'accent sur les réseaux de gros et de distribution.

Principaux enjeux

- Faire en sorte que les régimes de recouvrement des coûts du gouvernement soient concurrentiels par rapport à ceux des partenaires commerciaux du Canada.
- Mieux harmoniser les normes internationales et améliorer le régime de réglementation en vue d'accélérer le processus d'homologation.
- Concilier les obligations et les engagements internationaux du Canada, aux termes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Accord de libre-échange nord-américain, avec le besoin de maintenir des politiques intérieures de soutien à l'industrie.
- Assurer le fonctionnement d'un régime de réglementation international fondé sur des règles.
- Surveiller continuellement le cadre réglementaire et les pratiques commerciales dans les pays cibles et dans les pays concurrents.
- Fournir en temps opportun de l'information plus fiable sur la conjoncture commerciale, les services de soins de santé, la concurrence et les nouveaux débouchés sur les marchés étrangers.
- Déterminer les liens à établir avec d'autres secteurs industriels ou avec celui des services, ainsi que les débouchés qui s'offrent aux sociétés canadiennes.
- Mieux comprendre le processus de prise de décision des entreprises en matière d'investissement, tant au Canada qu'à l'étranger, et leurs stratégies de croissance et de changement qui peuvent avoir un effet sur l'ensemble de l'industrie.
- Mieux connaître les débouchés et les risques sur les marchés étrangers.
- Avoir accès aux marchés étrangers par le biais d'alliances avec d'autres entreprises.

Orientation stratégique

Réglementation

- Fournir de l'information sur la situation des marchés étrangers en matière de réglementation.
- Soutenir les efforts visant à rendre la réglementation canadienne plus concurrentielle à l'échelle internationale.
- Conclure des ententes de reconnaissance mutuelle, des protocoles d'entente et d'autres accords qui peuvent améliorer l'accès aux marchés.

Commercialisation internationale

- Promouvoir le Canada comme source d'un vaste éventail de médicaments de haute qualité.
- Fournir en temps utile des renseignements sur les débouchés que présentent les marchés naissants et sur les pratiques commerciales étrangères.
- Créer des débouchés réciproquement profitables grâce à l'aide étrangère (promotion de l'aide en nature, par exemple).

Partenariats stratégiques

- Favoriser la collaboration entre les secteurs public et privé.
- Accroître la coopération avec les gouvernements provinciaux afin que les entreprises reçoivent au moment voulu le soutien nécessaire pour rechercher des débouchés.
- Contribuer à forger des alliances entre les PME canadiennes et les sociétés étrangères de produits pharmaceutiques afin qu'elles puissent réaliser des projets conjoints de R-D, signer des contrats de fabrication et améliorer leurs compétences en matière de commercialisation.
- Contribuer à créer des alliances entre les sociétés étrangères et les fabricants canadiens de médicaments de marque qui disposent d'une capacité excédentaire en vue de la fabrication en sous-traitance. Comme les sociétés japonaises de produits pharmaceutiques sont peu présentes au Canada, elles constituent des partenaires possibles.

Investissement

- Sensibiliser davantage les fabricants étrangers de produits pharmaceutiques aux compétences du Canada en matière de R-D et au climat favorable à l'investissement.
- Soutenir les filiales canadiennes de multinationales en vue de la préparation de documents d'information et de promotion qui les aideront à obtenir des mandats mondiaux en matière de R-D et de commercialisation.

Le secteur canadien des soins de santé regroupe quelque 2 500 entreprises, des PME pour la plupart, qui offrent des services liés à la conception, à la mise en place, au fonctionnement, à l'entretien et à l'amélioration des systèmes et établissements de soins de santé, suivant la formule de rémunération à l'acte.

Situation intérieure

- Ventes annuelles de trois milliards de dollars.
- Emplois : 150 000.
- Forces reconnues
- Gestion hospitalière.
- Exploitation d'établissements de soins prolongés et d'organismes de soins à domicile.
- Santé publique et soins primaires.
- Architecture, construction et génie-conseil dans le domaine des établissements de soins de santé.
- Enseignement et formation.
- Dotation en personnel.
- Planification et élaboration de politiques.
- Économie médicale et financement.
- Hygiène du milieu.
- Systèmes informatiques dans le domaine de la santé.
- Laboratoires médicaux.

Contexte international

- Le marché mondial se situe entre cinq et huit milliards de dollars américains.
- Les États-Unis semblent offrir le plus de possibilités aux sociétés canadiennes de services de santé, mais l'aide financière des IFI consentie aux pays en développement (notamment l'Amérique latine et les Antilles, l'Europe de l'Est et les pays les plus pauvres d'Asie et d'Asie du Sud-Est) rend ces marchés (estimés à deux milliards de dollars américains) tout aussi attrayants.

Les pays en développement accordent la priorité aux questions suivantes :

- soins primaires et préventifs, planification et élaboration de politiques, infrastructure, perfectionnement des ressources humaines, programmes nationaux de santé publique et de bien-être, santé des femmes et ses effets sur la santé et le bien-être des familles, certaines maladies (surtout le sida), financement et gestion du secteur de la santé, y compris des hôpitaux;
- financement de projets dans le domaine de la santé ou d'autres projets de développement, consenti principalement par la Banque mondiale ou les banques de développement régional;
- engagement pris en 1991 par la Banque mondiale d'approuver le financement de projets afférents aux soins de santé, à la population et au développement social, d'une valeur d'au moins 800 millions de dollars américains par année, la plus grande part étant accordée aux pays d'Amérique latine et des Antilles; les projets de réforme des soins de santé en Pologne et en Hongrie financés par la Banque mondiale offrent également des possibilités intéressantes aux exportateurs canadiens de produits et de services médicaux;
- le Groupe de travail sur les marchés des IFI a jugé que les produits et services médicaux et de soins de santé constituaient un secteur important qui devait être porté à l'attention de l'Équipe d'intervention pour les projets d'immobilisations; l'Équipe, qui vient de mettre fin à ses travaux, avait pour mandat de concentrer et de coordonner les ressources gouvernementales existantes sur un nombre restreint de projets financés par les IFI; pour ces projets qui présentent un potentiel énorme, l'industrie joue un rôle de leadership et a pris des engagements collectifs; l'Aperçu de la *Stratégie canadienne pour le commerce international* (SCCI) explique le rôle des IFI.

Les priorités des pays industrialisés sont les suivantes :

- programmes et systèmes de limitation des coûts, méthodes de gestion efficaces, optimisation des ressources, régimes d'assurance, systèmes informatisés de soins aux patients, facturation et administration des hôpitaux, établissements de soins prolongés et organismes de soins à domicile, consolidation et privatisation des centres d'approvisionnement et de distribution des produits destinés aux hôpitaux, diagnostics et choix des traitements, éducation des patients.

La concurrence internationale se présente comme suit.

- Les principaux concurrents du Canada sont habituellement les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et certains pays d'Asie du Sud-Est.
- La concurrence à l'échelle internationale devrait s'intensifier, étant donné les contraintes économiques qui surgissent sur beaucoup de marchés intérieurs.

Principaux enjeux

- Manque d'information fiable et à jour sur la conjoncture et les pratiques commerciales, le cadre réglementaire, la structure des services actuels, la concurrence, la nature et la portée des nouveaux débouchés sur les marchés étrangers.
- Expérience limitée de la concurrence internationale et des pratiques commerciales étrangères.
- Manque de spécialisation.
- Entreprises relativement petites disposant de ressources limitées.
- Alliances et réseaux insuffisants entre les entreprises et entre les secteurs public et privé.
- Connaissance limitée des programmes d'aide fédéraux et provinciaux.

Orientation stratégique

Les dépenses de santé financées par les IFI dans les pays à revenu faible ou modéré laissent entrevoir de grandes possibilités pour les fournisseurs canadiens de services, surtout en Amérique

latine et dans les Antilles. L'Asie, l'Asie du Sud-Est et l'Europe de l'Est représentent d'autres marchés prometteurs.

Même si l'on met l'accent sur les pays en développement, il ne faut pas perdre de vue les possibilités commerciales qu'offrent les États-Unis en raison des changements et des ajustements que ce pays est en train d'apporter à son système de soins de santé.

Le gouvernement fédéral facilitera la promotion efficace de ce secteur par le biais des mesures suivantes :

- faire savoir à l'industrie que les projets financés par les IFI représentent une source importante d'exportations et sensibiliser les fournisseurs aux pratiques commerciales des IFI;
- suivre l'évolution des propositions faites dans le cadre des projets financés par les IFI et se tenir au courant de l'expérience des entreprises qui présentent des soumissions pour obtenir des contrats dans le cadre de ces projets et d'autres mis de l'avant par le secteur privé dans les pays en développement;
- organiser des activités de promotion des exportations et des séances de formation pour aider les entreprises à pénétrer les marchés étrangers;
- offrir des conseils sur les nouveaux débouchés et les pratiques commerciales étrangères;
- encourager les entreprises à mettre leurs ressources en commun et à réagir de façon coopérative;
- étudier les possibilités d'effectuer des transferts de technologie et de former des alliances afin de mettre sur pied des services reposant sur la technologie, par exemple la télémédecine;
- favoriser la collaboration entre le secteur public et le secteur privé;
- coopérer avec les gouvernements provinciaux afin que les entreprises reçoivent au moment voulu le soutien nécessaire pour solliciter les marchés étrangers.

Bibliographie et renseignements

- Direction générale des industries de la santé, Industrie Canada, Ottawa [tél. : (613) 954-3077; téléc. : (613) 952-4209] – Pour obtenir des renseignements sur le savoir-faire du Canada et des copies de documents sur support électronique, notamment *Vision : Industries de la santé*, *Produits médicaux : Occasions d'alliances stratégiques* et *Produits médicaux : Occasions de technologies*.
- InfoCentre du MAECI, Ottawa [tél. : 1 (800) 267-8376 ou (613) 944-4000; téléc. : (613) 996-9709] – Pour se procurer des études de marchés géographiques et le *Répertoire du service des délégués commerciaux*, s'inscrire sur la liste d'envoi de *CanadExport* et obtenir de l'information sur les programmes et les services offerts aux exportateurs.
- Babillard électronique d'Industrie Canada, accessible par modem [tél. : 1 (800) 507-7456 ou (613) 943-1910] – Pour en savoir plus sur Vision, dISTCover, les forums ou les profils sectoriels, les communiqués de presse, les allocutions du ministre, les publications, etc.
- Babillard électronique du MAECI [tél. : 1 (800) 628-1581 ou (613) 944-1581 (nécessite un modem, débit maximal de 14 000 bauds, réglages sur N-8-1, émulation de terminal ANSI/ASCII)] – Pour obtenir des rapports sur les marchés géographiques ou sectoriels, de l'information sur les programmes et les services financiers, des documents d'information sur les projets, les IFI, etc.
- MAECI, Direction des finances internationales (TPF), Ottawa, tél. : (613) 995-7251; téléc. : (613) 943-1100 – Pour tout renseignement sur les IFI.
- Pour obtenir des renseignements sur les projets financés par les IFI, consulter le babillard électronique du MAECI ou communiquer avec les organismes suivants :
 - Banque mondiale ou Banque interaméricaine de développement : Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, Washington, D.C., tél. : (202) 682-7788; téléc. : (202) 682-7789;
 - Banque africaine de développement : Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, Abidjan, Côte d'Ivoire [tél. : (011-225) 21-20-09; téléc. : (011-225) 22-05-30];
 - Banque de développement des Caraïbes : Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, Bridgetown, Barbade [tél. : (809) 429-3550; téléc. : (809) 429-3780];
 - Banque asiatique de développement : Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, Manille, Philippines [tél. : (011-632) 815-9536; téléc. : (011-632) 810-5142];
 - Banque européenne pour la reconstruction et le développement (à Londres, Angleterre) [tél. : (011-44-171) 338-6507; téléc. : (011-44-171) 338-6062].
- MAECI, Direction de la prospection de l'investissement, des sciences et de la technologie (TIR), Ottawa [tél. : (613) 992-5339; téléc. : (613) 944-1574] – Pour obtenir de l'information sur les alliances stratégiques et la prospection de l'investissement.
- Santé Canada, Direction des affaires internationales, Ottawa [tél. : (613) 957-7288; téléc. : (613) 952-7417] – Pour connaître la capacité d'exportation du Canada et les débouchés commerciaux relativement à notre système de soins de santé.
- MAECI, Direction des débouchés commerciaux, Ottawa [tél. : (613) 996-7186; téléc. : (613) 943-8820].
- Internet : <http://hpb1.hwc.ca:8600> – Pour consulter la base de données des fournisseurs canadiens de services de soins de santé.
- Corporation commerciale canadienne, Division de la promotion commerciale, Ottawa [tél. : (613) 992-4398; téléc. : (613) 995-2121].
- Assistance téléphonique ISO 9000 : tél. : 1 (800) 267-8220.
- Exportations WIN du MAECI – Base de données des fournisseurs canadiens qu'utilisent les missions commerciales à l'étranger et le Centre des occasions d'affaires internationales du MAECI à Ottawa pour connaître les produits et les services canadiens; les personnes qui souhaitent s'inscrire sont priées de téléphoner au (613) 996-5701 ou de communiquer avec le Centre de commerce international de leur région.
- Chapitres de la SCCI sur les bio-industries (pour en savoir plus sur les produits diagnostiques et biopharmaceutiques), les technologies de l'information et les télécommunications (pour de plus amples renseignements sur les systèmes informatisés de soins de santé).

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Mise à jour de l'information commerciale dans le secteur médical	1 ^{er} avril 1996	Johannesburg	MAECI	(613) 944-6590
Mission de la Jordanie sur les soins médicaux et les soins de santé	1 ^{er} sept. 1996	Ottawa, Toronto, Montréal	MAECI	(613) 944-5996
Asie de l'Est				
Foire commerciale — Secteur médical : stand d'information	10 nov. 1996	Taipei	CTO-Taipei	(613) 996-2807
Japon				
Mission japonaise sur l'investissement dans l'industrie pharmaceutique	1 ^{er} mai 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 995-6634
Mission japonaise d'acheteurs de produits pour personnes âgées	1 ^{er} sept. 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 996-2460
Mission japonaise d'importateurs et de distributeurs d'appareils médicaux	1 ^{er} sept. 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 996-2460
Exposition du Japon sur les soins de santé et la réadaptation : stand national	22 oct. 1996	Tokyo	MAECI	(613) 996-2460
Marchés multiples				
Projets dans le domaine de la santé des institutions financières internationales (IFI) : atelier de formation	1 ^{er} avril 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 996-7186
Partenariat en vue de l'investissement dans la recherche et le développement pharmaceutiques : missions et séminaires	1 ^{er} avril 1996	Marchés multiples, à déterminer	MAECI	(613) 995-6634
CD-ROM sur l'industrie canadienne des appareils médicaux	1 ^{er} mai 1996	Ottawa, à déterminer	MAECI	(613) 992-5339
États-Unis				
Texas Medical Center et faculté de médecine de l'University of Texas : mission au Canada	Permanent	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 944-9482
Étude sur l'industrie bio-pharmaceutique : partenariat stratégique	1 ^{er} avril 1996	Boston	MAECI	(613) 944-9482
Initiative portant sur l'industrie du laser : séminaires	1 ^{er} avril 1996	Los Angeles	MAECI	(613) 944-9482

Nota : La date et le lieu des événements sont sujets à modification.

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Micro-missions des États-Unis sur les produits médicaux	1 ^{er} avril 1996	Canada, à déterminer	MAECI	(613) 944-9482
Attribution de licences par le National Institute of Health (NIH) dans le domaine de la technologie médicale : séminaire	1 ^{er} avril 1996	Washington (DC)	MAECI	(613) 944-9482
Mission et séminaires aux États-Unis sur l'investissement dans le secteur pharmaceutique	1 ^{er} avril 1996	États-Unis, à déterminer	MAECI	(613) 995-6634
<i>U.S. Health-care Supply and Services Newsletter</i> : publication	1 ^{er} avril 1996	Chicago	MAECI	(613) 944-9482
Petits-déjeuners-causeries sur les produits médicaux canadiens	1 ^{er} mai 1996	Région de la baie de San José	MAECI	(613) 944-9482
<i>MEDEC</i> — Réunion annuelle : mission des États-Unis	1 ^{er} mai 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-9482
Mission des responsables des achats des États-Unis	25 mai 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-9482
Étude de marché sur les produits pharmaceutiques et para-médicaux de substitution pour la région centrale sud des États-Unis	1 ^{er} juin 1996	Dallas	MAECI	(613) 944-9482
Étude de marché des marchands et des distributeurs dans le domaine des soins de santé pour le Sud-Est des États-Unis	1 ^{er} juin 1996	Atlanta	MAECI	(613) 944-9482
Marchands dans le domaine des soins de santé à domicile : étude de marché et base de données pour la région centrale sud des États-Unis	1 ^{er} juin 1996	Dallas	MAECI	(613) 944-9482
Mission des États-Unis sur les appareils médicaux pour soins à domicile	1 ^{er} juin 1996	Ontario, Québec	MAECI	(613) 944-9482
Investissement dans l'industrie des appareils médicaux au Canada : séminaire	1 ^{er} juin 1996	San Francisco	MAECI	(613) 944-9482
Étude de marché sur l'industrie du matériel médical	1 ^{er} juin 1996	Buffalo, ville de New York	MAECI	(613) 944-9482
Exposition sur les soins de santé de la côte médiane de l'Atlantique : séminaire NEEF	5 août 1996	Atlantic City	MAECI	(613) 944-9482
Séminaire sur les partenariats et les alliances stratégiques dans le domaine des soins de santé aux États-Unis	19 août 1996	New York	MAECI	(613) 944-9482
Mission NEEF au Massachusetts sur les soins de santé	1 ^{er} sept. 1996	Boston	MAECI	(613) 944-9482
Mission en Illinois des nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) — Produits médicaux	1 ^{er} oct. 1996	Chicago	MAECI	(613) 944-9482
Exportations de produits médicaux aux États-Unis : séminaires	3 oct. 1996	Montréal, ville de Québec	MAECI	(613) 944-9482
Mission des représentants en produits médicaux des États-Unis	1 ^{er} nov. 1996	Toronto	MAECI	(613) 944-9482
Mission d'Amérique centrale sur les soins de santé	11 nov. 1996	Montréal, Toronto	MAECI	(613) 996-6129

Activité	Date	Lieu	Ministère	Téléphone
Étude de marché sur les services en soins de santé dans le Sud-Est des États-Unis	1 ^{er} févr. 1997	Atlanta	MAECI	(613) 944-9482
Réunion sur les soins de santé en Nouvelle-Angleterre : mission	1 ^{er} mars 1997	Boston	MAECI	(613) 944-9482
Mission d'acheteurs de l'Ouest de la Pennsylvanie	15 mars 1997	Toronto	MAECI	(613) 944-9482
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Programme européen d'alliances stratégiques pour les appareils médicaux : partenariat stratégique	1 ^{er} avril 1996	Europe de l'Ouest	MAECI	(613) 992-5339
Programme européen d'alliances stratégiques pour les produits pharmaceutiques : partenariat stratégique et investissement	1 ^{er} avril 1996	Europe de l'Ouest	MAECI	(613) 995-6634
Partenariat en vue de l'investissement dans la recherche et le développement pharmaceutiques : mission et séminaires	1 ^{er} avril 1996	Europe de l'Ouest, à déterminer	MAECI	(613) 995-6634
Exposition sur les services médicaux en milieu hospitalier : stand d'information	1 ^{er} mai 1996	Bologne	MAECI	(613) 995-1530
IFAS — Exposition médicale en Suisse : stand d'information	1 ^{er} mai 1996	Zurich	MAECI	(613) 996-1530
Exigences réglementaires de l'UE concernant les appareils médicaux et les diagnostics in vitro : formation à l'exportation	1 ^{er} juin 1996	Montréal, Toronto, Vancouver, Calgary	IC	(613) 954-3068
Mission du Portugal sur les soins de santé	1 ^{er} sept. 1996	Québec, Ontario	MAECI	(613) 996-1530
MEDICA '96 : stand d'information	1 ^{er} nov. 1996	Düsseldorf	MAECI	(613) 995-8296
Medicine '96 : stand d'information	1 ^{er} nov. 1996	Stockholm	MAECI	(613) 996-1530
MEDICA : mission NEXOS	22 nov. 1996	Munich	MAECI	(613) 996-1530

Pour obtenir des renseignements détaillés et à jour sur les activités indiquées ci-dessus et sur celles concernant d'autres secteurs, veuillez consulter le Compendium de la SCCI. Cette compilation électronique des activités mises sur pied par les gouvernements fédéral et provinciaux est continuellement mise à jour. On peut y accéder par le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

QUEEN HF 1479 .I5714 1996/97 ✓.16
 Équipe Canada
 Stratégie canadienne pour l'

Acronymes et sigles utilisés dans la Stratégie canadienne pour le commerce international

(Cette liste ne comprend pas les acronymes utilisés dans les documents de référence sur ce thème.)

		DATE DUE DATE DE RETOUR	
ACDI	Agence de coopération internationale		Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation		Industrie Canada
AAC	Association canadienne d'agriculture		Institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis		Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain		ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations du Sud-Est asiatique		ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation pour la coopération économique en Asie-Pacifique		ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de coopération économique du Canada et de l'Amérique centrale		ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional		Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque mondiale		Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation canadienne de crédit		Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité canadien de coopération commerciale et économique		Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté économique internationale		produit intérieur brut
CCI	Centre de coopération internationale en recherche industrielle pour le petit et moyen entreprises		petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil canadien des ressources naturelles		Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre de coopération internationale en recherche industrielle pour le petit et moyen entreprises		produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	SCF-RNCan	Service canadien des forêts – Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne



Acronymes et : le commerce in

(Cette liste ne comprend

canadienne pour

ACDI	Agence canadienne de développement international	GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
ACN	Association canadienne de normalisation	IC	Industrie Canada
AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada	IFI	institution financière internationale
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis	ISO	Organisation internationale de normalisation
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
APEC	Organisation de coopération économique Asie-Pacifique	MDN	ministère de la Défense nationale
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	MPO	ministère des Pêches et des Océans
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
BMD	banque multilatérale de développement	OMC	Organisation mondiale du commerce
CCC	Corporation commerciale canadienne	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
CEI	Communauté des États indépendants	PIB	produit intérieur brut
CCI	Centre de commerce international	PME	petite et moyenne entreprise
CNR	Conseil national de recherches	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
COAI	Centre des occasions d'affaires internationales	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches pour le développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada	SCCI	Stratégie canadienne pour le commerce international
ESN	Équipe sectorielle nationale	SCF-RNCan	Service canadien des forêts – Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne





Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada